



证券代码：300083

证券简称：创世纪

广东创世纪智能装备集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	中国国际金融股份有限公司 郭威秀、张梓丁； 广发证券股份有限公司 朱宇航、谢淑颖； 广发资产管理有限公司 真 怡； 兴业证券经济与金融研究院 李雅哲； 兴证证券资产管理有限公司 杨 亦； 兴证全球基金管理有限公司 李 杨； 东吴证券股份有限公司 朱贝贝； 平安基金管理有限公司 张荫先； 红塔红土基金管理有限公司 黎东升； 南方基金管理有限公司 郭东谋； 中银基金管理有限公司 张欣怡； Polymer Capital 汤逸纯； 北京鸿道投资管理有限责任公司 赵 云； 北京源乐晟资产管理有限公司 胡中游； 上海凯洲资本管理有限公司 阮 青； 广东民营投资股份有限公司 廖一专； 淡水泉（北京）投资管理有限公司 原 茵； 金信基金管理有限公司 刘榕俊； 深圳正圆投资有限公司 张荟慧； 深圳望正资产管理有限公司 张金贵； 北京高信百诺投资管理有限公司 刘延波； 百创资本管理有限公司 吴思伟； 东海基金管理有限责任公司 谭啸风； 深圳前海海雅金融控股有限公司 廖子铠； 上海汇瑾资产管理有限公司 江泽川； 广州市玄元投资管理有限公司 李 洲； 上海沅杨资产管理有限公司 石晋豪； 深圳鑫然投资管理有限公司 杨鑫林。

时间	2021年3月3日（星期三）上午 10:00-11:40
地点	东莞市东城区伟丰路劲胜智能制造产业园行政办公楼 6 楼
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 黄博； 证券事务代表 陈文娟。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>创世纪：2020 年度是公司的转折之年，公司高端智能装备业务发展质量全面提升，精密结构件亏损业务基本出清，同时在资本运作方面做了几项重要举措，为公司发展迈上新台阶奠定了良好的基础：</p> <p>（一）高端智能装备业务发展质量全面提升</p> <p>公司高端智能装备业务 3C 系列产品从小 3C 领域拓展到大 3C 领域，基于公司产品在大 3C 领域及核心用户群的全面渗透，国产替代加速，部分典型客户首次成为公司的重要合作客户，3C 系列产品客户质量得到明显提升。同时，近年来公司整合内部资源持续布局通用机床市场，立式加工中心系列通用机床产品出货连续第三年实现翻番，成为公司业务增长的关键驱动力。</p> <p>根据初步数据，2020 年全年数控机床产品累计出货量（含少量以经营性租赁实现的交付）首次突破 20,000 台，其中通用机床产品全年累计出货量突破 5,000 台，公司高端智能装备业务发展质量全面提升。</p> <p>（二）精密结构件业务基本出清</p> <p>2020 年度，公司基本完成了精密结构件业务的整合与剥离收尾工作。截至 2020 年末，精密结构件业务剩余资产整体规模不大且将持续减少，经审慎评估，预计未来不存在显著的减值压力。</p> <p>2021 年及以后，公司将不再专门从事精密结构件业务的经营，剩余精密结构件相关资产、业务不会对后续会计期间合并财务报表经营业绩产生重大影响。</p> <p>（三）2020 年度的重大事项</p> <p>1、向特定对象发行股票促使治理结构回归本位</p> <p>公司在 2020 年 2 月启动的向特定对象发行 A 股股票项目已于 2021 年 2 月获中国证监会同意注册，公司目前正积极推进实施发行工作。本次向特定对象发行 A 股股票完成后，公司董事长夏军及一致行动人合计持股比例上升至 20.78%，公司拟认定夏军先生为控股股东、实际控制人。夏军先生作为高端智能装备业务的创</p>

始人，未来被认定为公司控股股东、实际控制人，将使公司顶层治理架构回归本位，为核心主业的发展提供更稳定的治理环境。

2、实施限制性股票激励计划绑定核心关键人员

未来几年是公司发展的关键时期，为更好的激励核心人员，保障核心团队的稳定性，公司 2020 年度针对深圳创世纪机械有限公司（以下简称“深圳创世纪”）人员为主的核心技术（业务）人员及关键岗位员工授予限制性股票，以提升核心技术、业务人员、关键岗位人员的向心力，增强团队凝聚力，保障公司未来健康快速发展。

3、引入国家制造业转型升级基金

2020 年 12 月，深圳创世纪引入国家制造业转型升级基金股份有限公司（以下简称“国家制造业基金”）5 亿元投资，带来流动资金的同时，为公司核心主业持续做大做强奠定了良好的基础。其中，在业务方面，国家制造业基金拟聚焦机床产业链上下游，选择核心功能部件、数控系统、机床整机和下游应用环节优势企业开展战略性投资，深圳创世纪将积极寻求与该企业在合法合规的基础上开展业务合作。在融资方面，国家制造业基金由国家财政部、国开金融有限责任公司等股东发起，其股东中不乏实力雄厚的金融机构，可为公司后续开展融资提供多元化渠道。在政策支持方面，公司期待能够通过国家制造业基金对接和利用高端装备产业的相关扶持政策和资源。

总的来说，随着公司业务结构和治理结构的优化，公司发展将进入全新的局面，未来核心主营业务的发展将会更加积极高效。

二、问答交流

1、调研机构：2021 年第一季度高端智能装备产品订单相较去年同期的情况如何？

创世纪：2020 年第一季度因新冠肺炎疫情爆发，公司高端智能装备业务受到一定程度影响；从全年出货量情况看，2020 年第一季度到第四季度出货量逐季攀升，在第四季度达到高点。2021 年第一季度高端智能装备业务仍保持较高的景气度。

2、调研机构：2020 年高端智能装备产品出货量中具体产品结构是什么样的？

创世纪：根据初步数据，公司 2020 年度数控机床产品累计出货突破 20,000 台；

投资者关系活动主要内容介绍	<p>其中，其中，3C 系列机型出货量约 15,000 台，大部分为钻攻机产品；通用机床产品全年累计出货量突破 5,000 台，大部分为立式加工中心。公司高端智能装备产品出货量具体数据，以公司后续披露的《2020 年度报告》为准。</p> <p>3、调研机构：为什么机床行业发展这么多年，行业依然是大而不强的格局，原因是什么？</p> <p>创世纪：国内机床行业发展虽然较早，但通用机床行业市场化发展的时间并不长。纵观机床行业的发展史，大致可以分为三个发展阶段：第一发展阶段是上世纪 50 年代到上世纪 90 年代，这 40 多年的时间里国有机床企业作为行业主导，形成了机床行业的“十八罗汉”，发展比较好有沈阳机床集团、昆明机床有限公司、济南二机床集团有限公司、武汉重型机床集团有限公司等企业；</p> <p>第二发展阶段是上世纪 90 年代到 2010 年，在这将近 20 年的时间里，民营机床企业开始涌入并逐渐形成了与国有企业竞争的格局；但从整体上看，国有企业还是在技术储备、市场规模等各方面优于民营企业；</p> <p>第三发展阶段是 2010 年至今，这 10 年的时间里，受到国有企业改革、产业结构调整 and 去产能影响，民营企业的发展迎来了春天。随着技术的积累和进步，产品性能和质量的逐步提高，民营企业凭借灵活的市场化经营模式和良好的服务口碑，逐渐提高市场占有率。</p> <p>由于机床行业市场空间较大，随着市场上大量民营企业的涌入，机床设备行业也形成了充分竞争的格局，同时也显现出了多而不强、行业集中度不高的特点。</p> <p>4、调研机构：公司高端智能装备业务领域竞争优势如何？</p> <p>创世纪：公司高端智能装备产品种类丰富，覆盖多个细分市场，特别在 3C 领域，钻攻机等系列产品在产品品质、高性价比、本地化服务等方面具备优势，获得产业链优质客户的广泛认可和青睐，与国际知名品牌同台竞争；公司作为国内同行业中技术和产品宽度最广的企业之一，在业内具备较高的品牌美誉度和客户认可度；同时以市场需求为导向打造了充满“狼性”的营销机制，能够敏锐把握市场趋势、快速满足客户需求；加之公司技术与功能不断迭代的产品、高性价比优势、快速响应的售后服务等，使公司在同行业中具备较强的竞争力。</p> <p>5、调研机构：公司高端智能装备业务 3C 机型和通用机型的发展历程如何？</p> <p>创世纪：公司深耕数控机床领域已有 15 年，从单一产品序列钻攻机开始，逐</p>
---------------	--

步拓展立式加工中心等通用机序列产品，不断丰富产品结构，满足市场需求。

3C 系列产品：3C 钻攻机是公司的拳头产品，在十多年的沉淀中逐步积累经验，提升技术水平，持续进行产品迭代更新，不断提高产品性能、质量水平。凭借公司产品良好稳定性能、高性价比优势及与客户多年合作的信任基础，同时受益于下游消费电子行业快速的发展，公司产品在 3C 领域市场占有率逐步提升。未来公司将继续巩固提升在 3C 领域的市场份额。

通用机型系列产品：公司 2017 年开始大力拓展通用机床市场，通用机系列产品实现的营业收入占高端智能装备业务收入比重逐年增加，其中，立式加工中心（V 系列）是公司通用机系列重点主推的产品，出货量占通用机系列产品的 80%。三年多以来，公司通用机型销售实现较快增长；从销量上来看，已跻身行业第一梯队。

6、调研机构：公司通用机型业务有何优势？如何做大做强通用机型业务？

创世纪：由于应用领域的区别，通用机床加工精度、稳定性等方面要求往往没有 3C 机型高。公司作为 3C 机型领域的优势厂商，将 3C 领域的产品和技术优势延伸拓展到通用机型领域，机床检测指标较具优势，产品拥有较高的综合性能。

公司持续做大做强通用机型业务，（1）产品端：公司将不断提高产品质量，充分发挥产品质量的领先优势。（2）销售端：采取灵活多样的销售策略提升市场占有率。集中对某些行业进行市场渗透，并灵活运用多种营销模式，如直播、网络销售、展会等多种方式丰富产品销售渠道。（3）管理方面：利用供应链规模优势降低成本。公司 3C 机型和通用机型的供应链重合度较高，因此，随着生产规模的持续扩大，公司拥有的规模优势将转化为供应链成本优势，达到保持产品较高性价比并有效控制经营成本的目的。

7、调研机构：钻攻机和立式加工中心产品哪个价格高？

创世纪：核心产品两者价格差异不大。

8、调研机构：通用机型销售回款和 3C 机型有没有区别？

创世纪：通用机床产品销售具有客户分散、采购批量小的特点，回款相对较快；3C 系列机床产品销售具有客户集中、采购批量大的特点，回款相对较慢，但此类客户自身的业务规模较大，多为上市公司，资质好、信誉高，应收账款的整体风险可控。

投资者关系活动主要内容介绍

9、调研机构：公司 3C 系列产品和通用机系列产品毛利率大概在什么水平？

创世纪：根据 2020 年上半年的数据，公司数控机床产品的综合毛利率在 31% 左右，其中，3C 机型系列比通用机型系列毛利率略高。

10、调研机构：公司高端智能装备业务的运营模式如何？

创世纪：公司高端智能装备业务采用轻资产运营模式，不同于重资产运营模式在固定资产、人力方面投入较大，公司主要掌握“微笑曲线”两端的研发、营销服务环节以及精密装配、检测环节，零部件通过外部采购，不进行重资产投入。

研发端：（1）整机研发，公司在新产品整机研发上投入较大的研发力量；（2）数控系统二次开发，公司通过采购数控系统源代码，根据客户需求和特定机型进行二次开发；（3）自主研发设计刀库、电主轴等零部件，通过委托加工方式生产。

营销服务端：公司以市场需求为导向打造了充满“狼性”的营销体系，坚持“市场是龙头的战略定位”、敏锐把握市场趋势；针对不同业务领域和客户需求，灵活采用多样化的销售模式和营销策略；在内部组织、管理和机制上推行“营服一体化”模式，做到及时、快捷响应和服务客户，不断提高客户满意度。

精密装配和检测环节：不同于普通的产品组装，数控机床的组装、检测环节对技术要求较高，对工人的熟练程度及经验要求也较高，精密装配和检测能力决定产品的稳定性、精密性、可靠性。公司掌控整机精密装配和检测生产环节，保障了产品质量和性能水平。

11、调研机构：公司是轻资产运营模式，限制我们产能的主要是装配场地，还是生产员工人数，或是供应链原材料的供应？

创世纪：产能限制因素通常主要是供应链供应和装配场地这两个方面。2020 年二至四季度，公司产品订单旺盛、产能爬坡直至饱和，供应链已经受压力测试，供应保障基本稳定，目前可以满足生产经营需要。公司目前的产能限制主要来自于装配场地的限制，装配环节对场地承重能力、高度有一定要求，而公司厂房可利用空间有限。为此，公司积极推动了宜宾、东莞等地产业园建设，促进产能规模扩大。

12、调研机构：公司高端智能装备产品订单的交付周期多久？

创世纪：3C 系列产品订单具有批次少、批量大的特点，公司根据产能情况，在订单交付方面进行优化，采取有序交付的方式进行交付。通用机系列产品一般

投资者关系活动主要内容介绍	<p>订单批次多但批量少，受总体产能限制，交付存在一定瓶颈，交付周期需要 1-2 个月。</p> <p>13、调研机构：公司高端智能装备业务的产能是否有柔性调整空间？</p> <p>创世纪：公司产能具备柔性调整特点。3C 系列产品，针对大批量的订单，公司优化交付方式，采取均衡交付方式分批次交付；通用机系列产品的订单批量小，交付有柔性空间。</p> <p>14、调研机构：公司高端智能装备产品的产能布局是什么样的？</p> <p>创世纪：目前公司拥有深圳、苏州、宜宾三大高端智能装备生产基地，其中，深圳基地主要生产包含钻攻机、精雕机系列的大 3C 系列产品；苏州基地当前以生产通用机系列产品为主；宜宾基地定位主要是覆盖西南区域市场、根据区域市场的需求生产产品，当前公司钻攻机产品订单旺盛，主要生产钻攻机产品。</p> <p>公司同时在东莞沙田建设产业园，该基地定位主要是承接深圳生产基地的产能，随着该地产业园逐步建设完成，预计未来深圳基地的产能将陆续搬迁到东莞沙田。</p> <p>15、调研机构：公司精雕机产品做的怎么样？</p> <p>创世纪：精雕机系列产品主要是为满足部分下游客户的需求而配套开发的，目前不是公司主打产品。</p> <p>16、调研机构：请展望一下公司未来产品的销量？</p> <p>创世纪：目前钻攻机销量增长短期主要是来源于增量市场，随着时间延长、存量市场换机需求显现，预计未来产品销售市场将是增量市场和存量市场并行的局面。</p> <p>通用机床应用领域广泛、市场空间很大，公司进入通用机型领域时间还不长、当前市场占有率不高，未来将加大通用机的市场布局，持续扩大市场份额。</p> <p>17、调研机构：公司如何看待下游客户自己做机床设备？</p> <p>创世纪：下游客户自主生产机床设备，是非主流的模式，其主要还是自用满足自己生产需求，应用领域相对封闭且无法形成规模优势，不会对公司产生大的冲击。</p> <p>18、调研机构：大客户销售方式与其他客户是否有区别，比如说采用租赁方式销售？</p>
---------------	---

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>创世纪：3C 系列产品个别大客户对公司产品需求量较大，批量采购金额较大，采用少部分租赁的方式缓解资金压力。公司为满足个别客户需求开展少量的产品租赁业务。通用机由于订单批量小，一般不采用租赁方式销售。总体来说，高端智能装备产品经营性租赁的规模不大。</p> <p>19、调研机构：公司装备产品与发那科等海外竞争对手相比，有哪些区别？</p> <p>创世纪：3C 领域钻攻机产品在高精度、高效率、高可靠性等方面的要求较高，过去国内市场以海外厂商的机床产品为主。公司在与 3C 领域客户合作的过程中，不断积累技术和经验，促进产品性能逐步提升，精准把握和满足客户需求。在产品综合性能方面，公司产品加工精度、加工效率、稳定性、光洁度、良品率等方面，能够实现对相关进口产品的替代。同时，公司能够为客户提供更高性价比的产品和本土化的快速响应服务，更好地降低客户的投资风险、保障客户的利益。</p> <p>20、调研机构：发那科是公司钻攻机产品的竞争对手，公司又从发那科采购数控系统，会不会对数控系统保障产生不利影响？</p> <p>创世纪：公司钻攻机产品的数控系统形成以三菱为主，西门子、华中数控、发那科为补充的供应保障。</p> <p>21、调研机构：新供应商进入公司供应商体系周期一般多久？</p> <p>创世纪：从客户资质评审、小范围样品试生产、客户试验使用样机、到使用效果评估，周期一般在半年或一年以上。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无。</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 3 月 3 日</p>